

Doğuş Üniversitesi Dergisi, 13 (1) 2012, 52-68

GEÇİŞ EKONOMİLERİ VE YENİ KURUMSAL İKTİSAT'IN YENİDEN YÜKSELİŞİ

TRANSITION ECONOMIES AND THE RE-EMERGENCE OF THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS

Esra GÜLER

Uludağ Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü
esrag@uludag.edu.tr

ÖZET: Merkezi planlamaya dayalı sosyalist sistemden serbest piyasaya dayalı kapitalist sisteme geçiş her şeyden önce son derece büyük ve bir o kadar da karmaşık kurumsal bir dönüşümü ifade etmektedir. Bu dönüşümü yaşayan ekonomilere ilişkin akademik çalışmaların özellikle sürecin başlangıcında kurumları göz ardı etmesi, hakim neoklasik paradigma içindeki eksikliğin bir sonucudur. Bu eksiklik, 90'lı yılların ortalarından itibaren yeniden yükselen ve kurumları temel değişken olarak analize katan Yeni Kurumsal İktisat (YKİ) akımıyla giderilmeye çalışılmaktadır. Çalışmada, yapısı itibarıyla çok boyutlu geçiş sürecinin, yine özü itibarıyla disiplinlerarası bir karaktere sahip YKİ ile çok daha tutarlı ve tatmin edici bir alternatif yaklaşıma kavuştuğu ortaya konmaya çalışılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Geçiş Ekonomileri, Kurumsal İktisat, Yeni Kurumsal İktisat

ABSTRACT: Transition from the socialist system that is based on central planning to the capitalist system that is based on free market involves, above all, a great and complex institutional transformation. The fact that academic studies examining economies that underwent such a transformation have ignored "institutions" especially at the beginning of this process is a result of a shortcoming in the dominant neoclassical paradigm. This shortcoming is tried to be eliminated through The New Institutional Economics (NIE) approach attempted to eliminate this shortcomings, which started to rise again after the mid-90s and included institutions as the main variable of its analysis. The aim of this study is to demonstrate that the transition process, which is structurally complex, has gained a much more consistent and satisfying approach with NIE, which is of an interdisciplinary character.

Keywords: Transition Economies, Institutional Economics, New Institutional Economics

JEL Classification: P10; P20; P30

1. Giriş

Geride bıraktığımız yüzyılın en önemli olaylarından birisi şüphesiz ki, 1989 yılının sonlarında Berlin Duvarı'nın yıkılması ve hemen ardından 1991 yılında Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği'nin (SSCB) dağılmasıdır. Bu süreç dünya ekonomisini köklü bir şekilde değiştirmiş ve aslında 1970'li yılların sonu ve 80'li yılların başında Amerika Birleşik Devletleri'ndeki (ABD) muhafazakârların piyasa ekonomisini devletin etki alanından çıkarmasıyla (*deregulation*) başlayan Yeni Ekonomik Düzen'in (Kazgan, 2005: 79) tamamlayıcısı olmuştur.

1980'lerle birlikte "neoliberal iktisat" yönünde bir paradigma değişikliğine uğrayan kapitalist sistemde bu değişim zincirinin en önemli halkası, 80'lerin sonu ve 90'ların

başında yaşanan *geçiş süreci* olmuştur. Bu, aynı zamanda soğuk savaşın bitişiyle iki kutuplu dünya düzeninden tek kutuplu dünya düzenine geçişin de çok önemli bir etken olduğu çok daha hızlı bir küreselleşmenin de başlangıcıdır (Seyidoğlu, 2003: 141). Yıllarca sosyalizme dayalı merkezi planlama sistemiyle idare edilen ülkelerin serbest piyasa ekonomisine geçtiklerinin resmen ilan edildiği bu süreçte, böylesi bir düzen değişikliğine maruz kalan tüm ülkeler için “Geçiş Ekonomisi” (*Transition Economies*) tanımlaması kullanılmaktadır. Her ne kadar bu gruba dahil ülkelerin özellikleri ve yaşadıkları süreçler birbirinden çok farklı da olsa, ortak noktaları merkezi planlamadan serbest piyasa ekonomisine geçmek olduğundan tamamı “geçiş ekonomisi” kavramı içine dahil edilmişlerdir. Genellikle ABD kaynaklı geçiş literatüründe, “geçiş ekonomisi” kavramı, üç büyük hareket etrafında tanımlanmaktadır. Bunlardan birincisi; kontrolden uzaklaşıp serbest piyasa modeline doğru hareket, ikincisi; otoriter sistemden demokratik politik sisteme doğru hareket ve üçüncü olarak da, Amerikan yasal sistemi tarafından kabullenildiği gibi bir fikri mülkiyet hakları kavramına dayalı ekonomik ve politik modellere doğru hareket şeklindedir (Arthus, 2001: 567).

Merkezi planlama sisteminden piyasa ekonomisine geçiş, ilk olarak 1980’lerin sonunda Balcerowicz öncülüğünde Polonya’da hızlı ve radikal, (*shock therapy* veya *big-bang*) Macaristan’da da aşamalı (*gradualist*) piyasa reformlarıyla başlamıştır. Daha sonra Ocak 1990’da Sofya’da Karşılıklı Ekonomik Yardım Konseyi’nin (CMEA veya COMECON) tarihi toplantısında alınan kararlar, ticaretin bundan sonra dünya fiyatlarına dayalı güçlü bir parayla yürütülmesi kararı, entegre bir ekonomik birlik olarak Sovyet Bloku’nu sona erdirmiştir. Ağustos 1991’de başarısız bir darbe girişimini takiben eski SSCB yıkılmış ve Ekim 1991’de köklü bir ekonomik reform programı ilan edilmiştir. Böylece 1990 ve 1991 yılları eski SSCB için bir taraftan politik yapı değişikliği olarak demokrasiye yönelme, diğer taraftan da 70 yılı aşkın bir süre varlığını sürdüren bir imparatorluğun yıkılışı ve geçişin başlangıcı olmuştur (Stern, 1996: 1).

Yerleşik iktisat akımı (*mainstream economics*) içinde yaygın olarak kullanılan “geçiş ekonomisi” kavramı, merkezi planlama sisteminin yerine gelebilecek alternatif tek sistemin kapitalizme dayalı piyasa ekonomisi olacağına işaret etmektedir. Bu nedenle de geçiş, sosyalizmden kapitalizme doğru bir süreç olarak tanımlanmaktadır (Marangos, 2006: 64).

Ekonomistler genellikle iki tip geçiş ekonomisi sınıflandırmasında bulunmaktadır: Birincisi, geleneksel geçiş ekonomileri, diğeri ise yeni geçiş ekonomileridir. Geleneksel geçiş ekonomileri tropikal Afrika ve Güney Asya tipi geçiş ekonomilerinden, yeni olanlar da Doğu ve Orta Avrupa, eski SSCB, bazı Latin Amerika ülkeleri ve Çin’den oluşmaktadır. Merkezi planlama sisteminden piyasa ekonomisi sistemine yönelik geçiş aşamasında bunların dışında birçok ülke olmasına rağmen (bunların 30 kadarı sadece Afrika’da bulunmaktadır) literatürde yaygın olarak kabul edilen geçiş ekonomileri* sadece Orta ve Doğu Avrupa, eski SSCB, Çin ve Moğolistan’dır (Papava, 2005: 77).

* Bu çalışmada “geçiş ekonomileri” ile kastedilen de ikinci grupta yer alan yeni geçiş ekonomileridir. Fakat bu gruba giren ülkeler, Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ve eski SSCB ile sınırlanmıştır. Bu nedenle özel olarak belirtilmediği sürece geçiş ekonomileri ile kastedilen sadece bu grup ülkeler olacaktır.

Geçiş ekonomilerinin bir sınıflandırması da Uluslararası Para Fonu (IMF, 2000) tarafından şu şekilde yapılmıştır:

- 1) Avrupa ve Eski Sovyetler Birliği Geçiş Ekonomileri
 - a) Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri: Arnavutluk, Bulgaristan, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Makedonya, Macaristan, Romanya, Slovak Cumhuriyeti ve Slovenya
 - b) Baltık Cumhuriyetleri: Estonya, Letonya ve Litvanya
 - c) Eski Sovyet Ülkeleri: Rusya Federasyonu, Azerbaycan, Beyaz Rusya, Ermenistan, Gürcistan, Kazakistan, Kırgızistan, Moldova, Özbekistan, Tacikistan, Türkmenistan ve Ukrayna.
- 2) Asya'daki Geçiş Ekonomileri: Çin, Kamboçya, Laos Halk Cumhuriyeti.

Geçiş süreci boyunca birbirinden oldukça farklı performans sergileyen geçiş ekonomileri yukarıdaki sınıflandırma bağlamında özellikle piyasa ekonomisi özellikleri açısından değerlendirildiğinde ise ayrı bir sınıflandırmaya tabi tutulabilirler. Bu durumda yine ikinci grupta yer alan Asya geçiş ekonomileri hariç, iki ülke grubu ortaya çıkmaktadır. Birinci grup, Avrupa Birliği üyeliğine kadar gelip piyasa ekonomisine geçişte büyük ilerlemeler kaydetmiş hatta “geçiş” sürecini tamamlamış olarak kabul edilen Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ile Baltık Cumhuriyetleri, (Arnavutluk, Makedonya ve Hırvatistan haricindekiler AB’ye üye olmuşlardır) ve ikinci grup da, piyasa ekonomisine geçişte henüz arzulanan seviyeye ulaşamayan, özellikle mülkiyet haklarının korunması ve uygulanmasında önemli eksikliklerin olduğu eski SSCB ülkeleridir (Egeli ve Emsen, 2002: 257).

Bu temel tanım ve sınıflandırma ekseninde ele alınan çalışmada, öncelikle geçiş sürecinin neoklasik iktisadın dar kapsamına hapsedilen analiz eksikliği vurgulanmakta, ardından süreçle birlikte özellikle kurumsal dönüşüme vurgu yapan yeni kurumsal iktisat yaklaşımıyla bu eksikliğin nasıl giderilmeye çalışıldığı gösterilmektedir. YKİ’nin geçiş ekonomilerine uygulanmasına dönük açıklamalardan önce, kurumsal iktisadın kavramsal niteliği ve yeni kurumsal adıyla anılan akımdan farklılığına özellikle vurgu yapılmaktadır. Bu ayrım, hem akademik bir mecburiyet hem de pratikte sergilenen tutumun hangi çerçeve içinde geliştiğini görmek açısından son derece önemli ve gereklidir.

2. Geçiş Sürecinde Yerleşik İktisat’ın Yetersizliği

Merkezi planlama sisteminden piyasa ekonomisi sistemine geçişin ekonomik, siyasi, politik, kültürel ve sosyal dönüşümleri içeren çok boyutlu bir süreç olması, bu süreci anlama ve uygun şekilde yönlendirmede birçok zorluğu da beraberinde getirmektedir. Bu amaca hizmet edecek özel bir “geçiş teorisi”nin olmaması ve sözkonusu sürecin çoğunlukla yerleşik iktisat çerçevesinde ele alınması, bu çok boyutlu ve karmaşık sürecin ortaya çıkardığı problemlerin anlaşılması ve uygun çözümlerin geliştirilmesini sınırlandırmıştır.

Bir taraftan eski sistemin mirası başlangıç koşulları, diğer taraftan yeni bir ekonomik düzenin tüm kurum ve kuruluşlarıyla inşa edilmesi zorunluluğu, geçiş sürecinin en kapsamlı ve bir o kadar da en karmaşık yönlerinden birisidir. Geçiş ekonomilerine yönelik yapılan bilimsel araştırmalarda ilk zamanlarda daha ziyade makro ekonomik istikrar üzerinde durulmuş ve benimsenen temel stratejiler (şok terapi ve aşamalı geçiş stratejileri) doğrultusunda yapılan reformların sonuçları karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Makro ekonomik istikrar; Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH),

enflasyon, bütçe açıkları, özelleştirme, dış ticaret gibi makro bileşenlerin gelişimi dikkate alınarak değerlendirilmiş ve çeşitli ekonometrik modeller de kullanılarak reformların ekonomik performans üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Bu tarz bir yönelimde şüphesiz izlenen neoklasik iktisat politikalarının ve bu bağlamda IMF, Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların etkisi vardır. Çünkü bu paradigma kapsamında uygulanan reform stratejilerinin öncelikli amacı bir an evvel serbestleşme (liberalizasyon) sürecinin başlatılması ve özel mülkiyete dayalı bir piyasa ekonomisinin inşaa edilmesidir. Dolayısıyla neoklasik iktisat politikaları; ekonomik faaliyetler üzerindeki kısıtlamaların kaldırılması (deregülasyon), liberalizasyon, minimal bir devlet, ekonominin dışa açılması gibi birçok alanda, ilgili ülkenin başlangıç koşulları, büyüklüğü, kaynak rezervi, sosyal yapısı, kurumları, uluslararası ilişkileri ve tarihsel gelişimi dikkate alınmaksızın devreye sokulmuştur.

Oysa bir yanda piyasa ekonomisi ile taban tabana zıt eski sistemin mirası, diğer tarafta tüm kurum ve kuruluşlarıyla tamamen yeni bir düzenin inşası, geçiş sürecinin en zor ve karmaşık sorunu olagelmıştır. Burada özellikle belirtilmesi gereken nokta geçişin her şeyden önce kurumsal bir değişim olması ve bu yanının uzunca bir süre akademik çevre içinde ihmal edilmiş olmasıdır. Bu anlamda neoklasik iktisadın kurumsal içerik eksikliği hem teori hem de uygulama seviyesinde bir sorun haline gelmiştir. Teorik düzeyde sorun, yeni kavram ve analitik araçların geliştirilmesi ihtiyacı şeklinde yaşanırken, uygulama seviyesinde ise alternatif yeni yaklaşımların oluşturulması ile elde edilecek sonuçların karşılaştırılmasıdır.

Bununla birlikte, geçiş sürecinin hemen ardından olmasa da zaman içinde geçişin kurumsal değişim yönüne ağırlık veren çalışmaların giderek artmaya başladığını ve bu alanda literatüre ciddi katkılarının yapılmakta olduğu da bir gerçektir. Nitekim kurumsal kalite ve ekonomik performans arasındaki ilişkinin bilhassa 90'ların ikinci yarısından bu yana iktisatta giderek daha fazla ilgi odağı haline gelmesinin altında yatan önemli bir gelişme de geçiş süreci olmuştur. Öyle ki Yeni Kurumsal İktisat akımının öncülerinden biri olan Coase'un (1992: 714'den akt. Uğur, 2011: 36) Nobel ödülü aldığı konuşmasında, Rusya ve Doğu Avrupa'daki geçiş sürecinin iktisat analizine, kurumsal etmenlerin katılmasını engellenemez bir gereklilik haline getirdiğini söylemesi, bir anlamda kurumsal iktisadın geçiş ekonomileri gerçeği karşısında yeniden yükselişi olarak da yorumlanabilecektir. Öte yandan Oliver E. Williamson ve Douglas North'un kurumsal analizlerini geçiş sürecindeki ülkelere uygulama yönündeki çabaları, yerleşik iktisadın tatminden uzak açıklamalarının yarattığı boşluğu doldurmaya çalışmaktadır.

3. Geçiş Ekonomileri ve İktisat Teorisinde Yükselen bir Eğilim: Yeni Kurumsal İktisat

Kurumsal İktisadın geçiş ekonomileri gerçeği karşısında yeniden yükselişi olarak da yorumlanabilecek bu süreç, 90'lı yıllarla başlayan ve günümüze kadar da devam eden bir döneme işaret etmektedir. Nitekim geçiş ekonomilerinin birçoğunda, piyasa ekonomisine geçişi yönlendiren ve çoğunlukla "Washington Konsensüsü" olarak adlandırılan politika önerilerinden oluşan "şok terapi" stratejisinin beklenen sonuçları vermemesi (Kolodko, 1998: 4), dikkatleri yeniden kurumların önemine yöneltmiştir. 90'lı yılların ilk yarısında, gerek geçiş ekonomilerinin gerekse Latin Amerika ülkelerinin yaşadıkları acı tecrübelerin de etkisiyle yeniden şekillendirilen

ve Post-Washington olarak adlandırılan politika önerilerinde kurumlara özel bir vurgu yapılması bunun en açık göstergesidir.

Geçiş süreci, serbest piyasa ekonomisi ya da kapitalizme yönelik bir kurumsal düzenleme ve koordinasyon sürecine işaret ettiği için bu süreci kavrama, aynı zamanda çok büyük ölçekli bir kurumsal değişimin de anlaşılmasını gerekli kılmaktadır. Daha önce de ifade edildiği gibi yerleşik iktisadın kurumsal değişim yönündeki katkısının sınırlı olması bu açıdan oluşan eksikliğin “Yeni Kurumsal İktisat”ın geçiş sürecine uygulanmasıyla bir ölçüde de olsa giderilmeye çalışılmaktadır.

3.1. Kurumsal İktisat-Yeni Kurumsal İktisat Ayrımı

Kurumsal İktisat, 20. y.y.’ın başında ABD’de ortaya çıkan ve Thorstein B. Veblen, John R. Commons ve Wesley Mitchell’in öncülük ettiği bir iktisadi düşünce akımıdır. Bu akımın yerleşik iktisat kadar eski ve meşru bir seçenek olarak iktisat bilimi kapsamı içinde tanınması, Veblen’le olmuştur (Özveren, 2007: 21-22). İlk ortaya çıkışı, iç savaş ile I. Dünya Savaşı arasındaki dönemde Amerikan ekonomisinde yaşanan gelişmelerle tetiklenen kurumsal iktisat (Savaş, 2000: 645), aslında bir “karşı çıkış iktisadı”dır (Samuels, 1988’den akt. Yılmaz, 2007: 95). Sözkonusu dönemde Amerika dünyanın en güçlü ve büyük ekonomisi haline gelirken, bu gücün toplumun bütün kesimlerine aynı şekilde yansıtılamaması gelir grupları arasındaki farkı derinleştirmiştir. Ücretlilerin yaşam koşulları beklenilenin altında kalırken, birçok sosyal güvencelerden de mahrum bırakılmışlardır. Bir yandan ücretler düşerken, diğer yandan özellikle işçiler üzerine yüklenen vergi yükü artmıştır. Politik yozlaşma giderek artarken, usulsüzlükler de yaygınlaşmıştır. Bu koşullar altında, iktisatçıların da mevcut iktisat teorisine dolayısıyla “*laissez faire*” liberalizmine güvenleri sarsılmıştır. İlgilerini tekelleşme, fakirlik, durgunluk gibi konulara yönelten iktisatçılar, bu olumsuz tablonun mevcut iktisat teorisi ile açıklanamayacağını ileri sürmüş ve devletin kontrolü ve reformlar yoluyla sistemin bir anlamda onarılmasını savunmuşlardır (Savaş, 2000: 645).

Institutional Economics’in Türkçe karşılığı olarak kullanılan “kurumsal iktisat” kavramı, kurumcu, kurumsalcı ya da kurumların iktisadı (*economics of institutions*) gibi kavramlardan ayıran temel bir nitelik farklılığı vardır ki o da; kurumsal iktisat’ın ekonomiyi bir bütün olarak kurumsallaşmış bir süreç olarak ele almasıdır. Nitekim Karl Polanyi’nin (1957) “Kurumsallaşmış Bir Süreç Olarak Ekonomi” (“The Economy as Instituted Process”) başlığını taşıyan çalışmasıyla aynı adı taşıyan bu temel nitelik, kurumsal iktisadı diğer kurumsalcı yaklaşımlardan ayırmaktadır. Bu haliyle, kurumsal iktisat nitelemesinin dışında kalan diğer kurumsalcı yaklaşımların, kurumlara önem ve öncelik veren, dolayısıyla dar kapsamı ile yerleşik iktisadın kurumları da içerecek şekilde genişletilmesini savunan fikri akımlar olduğu söylenebilecektir. Bu ayrım paralelinde iktisadı kendi çekirdeğinde kurumsallaşmış bir süreç olarak ele alan tüm iktisatçılar da (kendini kurumsalcı olarak tanımlasın ya da tanımlamasın) kurumsal iktisatçı sınıfına dahil olacaklardır (Özveren, 2007: 16-17).

Kurumculuğun teorik temellerini oluşturan T. Veblen’e (1898:376’dan akt.:Redek ve Suşjan,2005:996) göre “*iktisat bir süreç, bir düzeni gösterme teorisidir*” ve kurumlar da bu süreci biçimlendirmektedir. Veblen’in teorisinin temel özelliği, kurumsal değişimin patika bağımlılığı (*path-dependence*) ve kümülatif niteliğine, kurumsal değişime neden olan yeni teknolojinin rolüne ve Amerikan kurumlarının parasal karakterine vurgu yapmasıdır (Rutherford, 2001: 174). Burada sözü edilen

patika bağımlılığı, rastlantısal küçük tarihsel olayların, sonradan meydana gelen gelişmelerin yönünü belirlemesini ifade etmektedir. Diğer bir deyişle, ekonomik ajanların karar alma süreçlerinde geçmiş tecrübelerinden faydalanmalarını ve mevcut koşullar yanında rastlantıların da önemli olduğuna işaret etmektedir. Buna karşılık yerleşik iktisatta tesadüfi tarihsel olayların yeri yoktur (Gökten, 2006: 31-32). Dolayısıyla bu noktada Veblen, ekonominin statik değil, dinamik bir süreç içerisinde incelenmesi gerektiğini savunmuştur. Ona göre yerleşik iktisat, sınıflandırmacı bir tavırla ekonomiyi ve bileşenlerini sınıflara ayırmakta fakat bunları değişen ve gelişen kurumlar olarak ele almamaktadır. Düşünceleriyle “evrimci iktisat”ın gelişmesine de katkıda bulunmuş olan Veblen, statik yaklaşımı nedeniyle yerleşik iktisat teorisinin Darwin-öncesi bir teori olduğunu ileri sürmüştü ve bu özelliği ile de iktisadın fizik, biyoloji gibi bilim dallarından geri kaldığını belirtmiştir. Veblen’e göre iktisadın konusu, zaman ve yer farkının göz ardı edilerek, dengeye ulaşma ya da evrensel yasalar bulmaya çalışmak değil, “düşünce alışkanlıkları” olarak tanımladığı kurumlardan oluşan yapının gelişmesini incelemek olmalıdır. Bu nedenle de mevcut bir kültür ancak ve ancak kendinden önceki kültürler yardımıyla anlaşılabilirliğinden, evrimci bir perspektifin kullanılması gereklidir (Savaş, 2000: 652).

Eski kurumsal iktisadın temsilcilerinden bir diğeri olarak kabul edilen Commons da kurumu, bireysel davranışı özgür kılan, kontrol eden ve genişleten kolektif hareket olarak tanımlamaktadır. Commons’ın deyişiyle kurum, “*bireysel fiilin kontrolündeki kolektif fiil*”dir (Redek ve Suşjan, 2005: 996). Yerleşik iktisadın, koşulların değişmesiyle ortaya çıkan çatışmaların sadece rekabetçi piyasalar aracılığı ile çözümleneceği ve bunun her türlü devlet müdahalesini yaratacağı çözümlerden üstün olduğu iddiasını reddeden Commons, kültürel, sosyolojik, psikolojik ve hukuki unsurların analiz dışında bırakılmasını da eleştirmiş ve arzu edilir sosyal sonuçların ortaya çıkması için çoğu kez devlet müdahalesinin gerekli olduğunun kabul edilmesini savunmuştur. Ona göre iktisadın temel uğraşı, kolektif hareket vasıtasıyla yaşamı ve toplumu şekillendiren kurumların incelenmesidir (Savaş, 2000: 658-659).

Bir diğer eski kurumsal iktisat öncülerinden Mitchell de, konjonktür teorisine önemli katkılarda bulunmuş ve her konjonktürel dalgalanmanın kendine özgü koşulları olduğunu öne sürerek, genel bir teori oluşturmanın imkansız ve de faydasızlığına işaret etmiştir (Savaş, 2000: 660-661).

İki dünya savaşı arasındaki dönemde etkin bir akım olduğu bilinen kurumsal iktisat, başta 1929 Büyük Bunalım’ı sonrası yaygın şekilde kabul gören Keynesyen İktisat olmak üzere iktisat bilimi kapsamındaki diğer gelişmelerle birlikte etkinliğini kaybetmiştir (Şenalp: 2007: 49). Fakat 1970’lerin ortalarından itibaren, yerleşik iktisadın Adam Smith’den başlayıp sırasıyla David Ricardo, John Stuart Mill ve Alfred Marshall’a uzanan gelişim serüveni içinde giderek kapsamı daraltılan (Özveren, 2007: 20) ve nihayet sadece piyasaya indirgenen yapısı içinde baş gösteren sıkıntılar, “Yeni Kurumsal İktisat” (New Institutional Economics) adıyla yeni bir akımın doğmasına öncülük etmiştir. Bu noktada sözkonusu yeni akımın, bu akımın ortaya çıkmasıyla asıl (*original*) ya da daha sık kullanımıyla eski (*old*) kurumsal iktisadın bir devamı niteliğinde olmadığına da altını çizmek gerekir. Daha önce de vurgulandığı gibi, kurumsal iktisat kavramı, bir bütün olarak ekonomiyi kurumsallaştırmış bir süreç olarak ele almasından dolayı diğer kurumsalcı

tanımlamalardan farklılaşmakta ve bu temel niteliği ile yerleşik iktisada doğrudan bir meydan okuma şeklinde bir karşı duruşu simgelemektedir.

Oysa yeni kurumsal iktisat akımı, bu karşı çıkış refleksinin çok daha ılımlı ve hatta dışında yer alır. Çıkış noktası, yerleşik iktisadın kurumları görmezden gelen yapısı ve bu nedenle içine düştüğü açmazlardır. Dolayısıyla, “kurum” kavramı analizlere dahil edilerek, ekonomik karar ve eylemleri teknik kısıtlar altında sadece fayda fonksiyonunun azamileştirilmesi olarak ele alan neoklasik iktisadın* çok önemli bir eksikliği giderilmeye çalışılmaktadır (Uğur, 2011: 37).

Temel çıkış noktası, neoklasik iktisadın tatminsizliği olan yeni kurumsal iktisadın, mülkiyet hakları, işlem maliyetleri, gibi çeşitli kollarının olması ve düşünsel olarak iktisadın yanı sıra hukuk, politika, sosyoloji, organizasyon teorisi ile temas halinde olması ona disiplinlerarası bir karakter kazandırmaktadır. Özellikle de North ve Williamson’un kurumların niçin önemli olduğu yönündeki bilimsel katkıları ve bu yaklaşımı geçiş ekonomilerine de uygulamaları, geçiş ülkelerinde yaşanan gelişmelerin ve ülkeler arasındaki ekonomik performans farklılıklarının açıklanmasına yönelik önemli bir katkı sağlamaktadır (Banarjee ve Ghatak, 2005: 421).

Yeni akımın öncülerinden Douglass North (2002: 9) kurumları, bir toplumda oynanan oyunun kuralları olarak tanımlamaktadır. Diğer bir deyişle kurum, insanlar arasındaki etkileşimi şekillendiren ve yine insanların getirdiği kısıtlamalardır. Kurumsal değişim ise, tarihsel değişimi anlamanın anahtarı olarak, zaman içinde toplumların nasıl evrimleştiğini gösterir. North’a göre, kurumların ekonominin performansını ve evrimleşme biçimlerinin de ekonominin zamanla değişen performansını etkilediği tartışmasızdır fakat yerleşik iktisatta kurumların bu rolü yeterince değerlendirilmemektedir. Bunun da nedeni, kurumları iktisada etkin bir şekilde entegre edecek uygun analitik araçların olmamasıdır. Bu eksiklik başta North ve Williamson olmak üzere yeni kurumsal iktisatçıların tarafından giderilmeye çalışılmaktadır. Bu anlamda, geçiş ekonomilerinin karşılaştığı problemlere yönelik yeni kurumsal iktisadın uygulanışı da henüz daha gelişmekte olan bir safhadadır.

North’un ifadesiyle “*oyunun kuralları*” olan kurumlar, hem yazılı (formel) hem de yazılı olmayan (informel) kurallardan oluşmaktadır. Formel kurallar, siyasi ve ekonomik kurallarla, sözleşmelerden oluşmaktadır ve dolayısıyla, anayasadan yasalara ve tek tek sözleşmelere kadar tüm kuralları kapsamaktadır. Informel kurallar ise, insanlar arasındaki ilişkilere bir yapı kazandıran ve en gelişmiş toplumlarda bile formel kurallardan daha geniş bir alanı kapsayan, kuşaklar arası aktarılan kültürün bir parçasıdır. Gelenek ve görenekler gibi tüm yazılı olmayan kurallar bu kavramın içine girmektedir. North ayrıca, kurumlarla kuruluşlar arasındaki farka da dikkati çekerek, kuruluşları, belli hedeflere ulaşmak şeklinde ortak bir amaç güden bireylerin oluşturduğu bir topluluk olarak tanımlamıştır. Kurumsal yapı, hangi kuruluşun ortaya çıkacağını ve nasıl gelişeceğini etkilerken, kuruluşlar da kurumsal yapının nasıl evrimleşeceğine yön vermektedir (North, 2002: 51-64).

* İktisadi düşüncenin gelişim süreci içinde “yerleşik iktisat” kavramı, anaakım iktisadi yaklaşımını üniversite bölümlerine, akademik ve mesleki kuruluşlar ile yine akademik dergilere yerleştiren A. Marshall’dan gelmektedir. 20. y.y.’da bunu “neoklasik iktisat” olarak tanımlayan ise Veblen’dir. Veblen bu tanımlamayı Marshall’ın ortaya koyduğu iktisadi düşüncenin aslında hiç de yeni olmadığını, iktisadın klasik yöntemibiliminden bir kopma özelliğini göstermediğini, diğer bir ifadeyle, “eski”nin yeni biçimi olduğunu belirtmek için kullanmıştır (Özveren, 2007: 21).

3.2. Yeni Kurumsal İktisat'ın Geçiş Ekonomilerine Uygulanması

Bu tanımlamalar ışığında geçiş ekonomileri incelendiğinde, sürecin başlangıcından bugüne kadar olan zaman içerisindeki farklılıklara daha tatmin edici açıklamalar bulmak da mümkün olacaktır. Geçişin ilk yıllarında birçok geçiş ülkesinin hızlı bir şekilde piyasa yönelimli demokrasilere dönüşmeleri beklenmiştir. Bununla birlikte yaşanan süreç göstermiştir ki; bu ülke grupları içerisinde, Baltık Cumhuriyetleri (Estonya, Letonya ve Litvanya), Polonya, Macaristan, Çek Cumhuriyeti, Slovakya ve Hırvatistan bu beklentilere cevap verirken, Rusya da dahil Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ülkelerinin bu yolculuğun tam olarak neresinde olduğu net değildir. Bu iki grup geçiş ülkelerinin hem ekonomik hem de politik düzen bağlamında aralarında gittikçe büyüyen açığı sadece Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonraki başlangıç koşullarıyla açıklamak yetersizdir. Bu fark, kurumsalcı perspektiften değerlendirildiğinde, daha ziyade bu ülkelerin geleneklerini ve sosyal çevrelerini şekillendiren kültürel ve tarihsel koşullardaki farklılıklara dayandığı görülmektedir (Zweynert ve Goldschmidt, 2006: 895). Gerard Roland (2001) da, yaşanan geçiş süreci tecrübelerinin, başarılı bir kapitalist ekonominin temelini oluşturan çeşitli kurumların önemine vurgu yaparak, ilginin kurumsal değişim üzerine odaklanmasına neden olduğunu belirtmiştir. Geçiş deneyimi, yeterli bir kurumsal temel üzerine oturtulmayan liberalizasyon, makro ekonomik istikrar ve özelleştirme politikalarının başarılı sonuçlar vermediğini göstermiştir. Roland'a göre, geçiş tecrübesinin düşündürdüklerinin yanı sıra, özellikle yeni kurumsal iktisadın alanına giren mülkiyet hakları teorisi, politik ekonomi, hukuk ve iktisat gibi alanlardaki gelişmeler de kurumsalcı bir perspektife doğru yönelimi artırmaktadır.

Geçiş ekonomilerinin kurumsal analizinde en çok dikkati çeken nokta, kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin ekonometrik modeller de kullanılarak araştırılmasıdır. Bu tip araştırmalardan elde edilen ortak sonuç, kurumsal gelişme ile ekonomik büyüme arasında çok güçlü bir ilişkinin olmasıdır. İzlenen farklı politikalar, farklı başlangıç koşulları ve reform stratejilerine dayalı büyüme performanslarını açıklamaya yönelik çok kapsamlı bir geçiş literatürü varken, bir değişken olarak kurumsal değişimin büyüme üzerindeki etkisini ölçen bu tür araştırmalar gün geçtikçe artmaktadır. Örneğin, Geoffrey Hodgson (2006) tarafından yapılan ekonometrik bir analizde, öncelik makro ekonomik değişkenlerden ziyade kurumlara verilmiş ve özellikle geçişin ilk yıllarında geçiş ülkelerinin hemen hemen tamamında yaşanan resesyon (durgunluk) ile akabinde yaşanan iyileşmede ülkeler arasındaki performans farklılıkları "kurum" değişkeni ile açıklanmaya çalışılmıştır.

Kurumsal gelişimin ekonomik büyüme performansı üzerindeki etkisinin değerlendirilmesinde önemli bir nokta da, hangi kurumların ekonomik büyümede etkili olduğunun belirlenmesidir. Örneğin; Dani Rodrik (2006: 973-975) kurumların büyüme performansı üzerinde etkili olduğuna dikkati çekmiş ve mülkiyet hakları, düzenleyici kurumlar, makroekonomik istikrar kurumları, sosyal sigorta kurumları ve ihtilaf (çatışma) yönetimi kurumlarının bu süreci etkileyen kurumlar olarak dikkate alınmasını savunmuştur. Rodrik'e göre belirtilen bu kurumlara ilaveler yapılabilecek olsa da, kurumların göreceli olarak bu beş kategoride sınıflandırılması büyüme açısından önemli olanlarını içermektedir. Bu bağlamda, özel mülkiyetin ve hukuki bir teşvik sisteminin önemi, yorum gerektirmeyecek kadar açıktır. Diğer taraftan, istikrarlı bir makro ekonomi büyüme için yeterli olmasa da gerekli bir koşuldur. Sosyal sigorta ve ihtilaf yönetimi kurumları da toplumdaki uyumu artıracığı için ekonomik büyümeye önemli ölçüde katkıda bulunacaktır.

Rodrik tarafından yapılan bu sınıflandırmanın dışında, dünya genelinde özgürlüğün yayılmasını destekleyen bir sivil toplum kuruluşu olan *Freedom House*, kamu politikası araştırma enstitüsü *Heritage Foundation* ve bir düşünce kuruluşu olan *Fraser Institute* gibi kuruluşlar tarafından yapılan sınıflandırmalar da bulunmaktadır. Freedom House'a göre, kurumların niteliği, tamamı ekonomik performansı etkileyen üç alanın derecelendirilmesiyle ölçülmektedir. Bunlardan ilki; politik süreç, sivil toplumun rolü, medyanın bağımsızlığı ve yönetim ve kamu idaresinin etkinliğini gözönüne alarak derecelendirilen *demokratikleşme süreci*, ikincisi; anayasa, yasama ve yargı yapısı ve yolsuzluk düzeyi olarak derecelendirilen *hukukun üstünlüğü*, ve son olarak da; özelleştirme, makro ekonomik ve mikro ekonomik politika başarısını gözönüne alarak derecelendirilen *ekonomik liberalizasyondur* (Redek ve Suşjan, 2005: 998).

Heritage Foundation ise, ekonomik performansı doğrudan ve dolaylı olarak etkileyen on kurumsal değişken belirlemiştir. Bunlar; ticaret politikası, devletin mali yükü, devletin ekonomiye müdahalesi, para politikası, ücret ve fiyatlar, mülkiyet hakları, sermaye akımları ve yabancı yatırım, bankacılık ve finans, düzenleme ve informal piyasa faaliyetleri. Bu on alanın tamamının ekonomik büyüme için son derece önemli olduğu kabul edilmektedir (Redek ve Suşjan, 2005: 998).

Fraser Enstitüsü'nün ekonomik özgürlük indeksinin bileşenleri ise yedi alan altında belirlenmektedir. Bunlar; kamunun büyüklüğü, para politikası ve fiyat istikrarı, ekonominin yapısı, alternatif paraları kullanma özgürlüğü, hukuki yapı ve mülkiyet hakları, uluslararası değişim (mübadele) ile sermaye ve finans piyasalarındaki değişim özgürlüğüdür (De Haan vd., 2006: 162).

Farklı sınıflandırmalardan elde edilen veriler sonuç olarak, ekonomik büyümede kurumsal gelişimin önemini göstermede önemli bir kaynak temin etmektedirler. Bu temele dayanarak yeni kurumsal iktisadın geçiş sürecine uygulanmasında iki temel yaklaşım ileri sürülmektedir. Bunlardan biri; makro analitik **kurumsal çevre** yaklaşımı, diğeri ise; mikro analitik **kurumsal düzenleme** yaklaşımıdır. Davis ve North (1971:5-6'dan akt.:Smyth,1998:363) bu iki yaklaşım arasında şu şekilde bir ayırım yapmaktadır: Kurumsal çevre, üretim, değişim ve bölüşüm için temel oluşturan politik, sosyal ve hukuki zemin kuralları kümesidir. Kurumsal düzenleme ise, ekonomik birimlerin birbirleriyle rekabet edebilme ve/veya işbirliği şekillerini düzenleyen, ekonomik birimler arasındaki bir düzenlemedir. Bu yaklaşımlardan kurumsal çevre yaklaşımının temel amacı, kurumların gelişme şeklini açıklamaktır. Bu anlamda da, yeni iktisat tarihi (klimetri) ve evrimci teorilerle temsil edilmektedir. Diğer taraftan kurumsal düzenleme yaklaşımı ise en iyi mülkiyet hakları ve işlem maliyetleri ile temsil edilmektedir.

Başlangıç yılı olarak 1957 yılı kabul edilen **Yeni İktisat Tarihi** ya da diğer adıyla **Klimetrik Akım**, iktisat teorisi ile nicel (kantitatif) tekniklerin tarih araştırmalarına uygulanması demektir. Bir diğer ifadeyle, iktisat teorisi ile birlikte çeşitli istatistiki ve ekonometrik araç ve tekniklerin, tarihi olayların ampirik olarak analiz edilmesinde kullanılmasıdır. Fakat söz konusu ekol sadece ekonometrik çalışmalarla sınırlı kalmamış, özellikle sosyal kurumların performansı ve yapısı ile ilgili araştırmaları da analizlerine katmıştır. Kendisi de bu ekolün temsilcilerinden olan Douglass North'a (2002) göre, yeni iktisat tarihi, kurumlar veri iken ekonomilerin olumlu performans gösterme sebeplerini anlamaya yardım eden analizler yapmaktadır. Dolayısıyla klimetrik ekol, aynı zamanda geçiş sürecinde karşılaşılan

problemlerin açıklanması ve kurumsal değişimin analizinde önemli bir kaynak sağlamaktadır (Uzun, 2001: 84-85).

Kurumsal çevre yaklaşımının temsil edildiği diğer bir analiz, **Evrimci İktisat**'tır. Anlam olarak, zaman içinde gerçekleşen ve adım adım ilerleyen değişiklikleri ifade eden evrim kavramının belirgin bir şekilde iktisada uyarlanması ilk olarak, Marx, Veblen, Marshall ve Schumpeter gibi düşünürlerin çalışmalarında görülmüştür. Aralarındaki farklı bakış açılarına rağmen bu düşünürlerin temelde Evrim Teorisi'nin kurucusu Darwin'den etkilendikleri bilinmektedir. Evrimci iktisat analizinin en temel özelliği, dinamik bir süreci esas alması ve ele alınan sorunun değişkenlerinde birtakım yenileme ve yönlendirme etkilerine sahip olan tesadüfi öğeleri içermesidir. Bu temel niteliği, ekonomik gelişimin tesadüfi tarihsel olaylardan etkilenemeyeceğini ileri süren yerleşik iktisatla tam bir zıtlık içermektedir. Ayrıca, Schumpeter'in özellikle yenilik (*innovation*), icat, yaratıcı yıkım, girişimcilik gibi kavramlara bakış açısı ve yenilik ve teknolojiyi içsel bir değişken olarak değerlendirmesi, yenilik ve firma teorisi gibi alanlarda neoklasik iktisada önemli bir alternatif olmuştur (Gökten, 2006: 27,40).

Evrimci iktisat teorisinin geçiş ekonomilerine uygulanmasının temelinde iki argüman ileri sürülmektedir. Bunlardan ilki; evrimci analizin statik değil, büyüme ve değişimi sağlayan dinamik mekanizmalara dayanmasıdır. Bu durum, evrimci iktisadın büyümenin bir kaynağı olarak "yenilik"e yaptığı vurgunun bir sonucudur. Fakat burada yenilik sadece teknolojik değil, aynı zamanda organizasyonel ve kurumsal yeniliği de içine alacak şekilde daha kapsamlı olarak tanımlanmaktadır. İkinci temel argüman ise; yapılacak analizin, belirsizliğin birey ve organizasyonların (şirketlerin) bilgi kaynakları üzerine getireceği yükü de dikkate alması gerekliliğidir. Bu açıdan evrimci yaklaşım, ekonomik birimleri sadece finansal ve maddi kısıtlamalarla değil, aynı zamanda bilgi işleme kapasitesindeki kısıtlamalarla da sınırlandırılmış olarak ele almaktadır. Mükemmel olmayan bilgi nedeniyle oluşan kısıtlamaların üstesinden gelmek için bireylerin etkileşim yoluyla ve organizasyonların da tekrar yolu ile bilgi akışını işleyecek ve yorumlayacak yönelimler geliştirileceğini öne sürmektedir (Smyth, 1998: 382-383).

Organizasyonların ticari davranışının yeniden üretilmesiyle oluşturulan kural ve metodlar olarak tanımlanan "rutin" (*routine*) kavramı, yeni firma teorisinin anahtar bir aracıdır. Önemli varsayımlarını bu "rutin" analizinden çıkaran evrim iktisadının takipçileri, yeni piyasa tarzı organizasyonların teşvik edilmesi, fakat tedrici (aşamalı) dönüşüm sürecinde bu organizasyonların eskilerle bir arada olması gerektiğini savunmuşlardır. Buna bağlı olarak da piyasa ekonomisine geçişte iki farklı yol vardır: Yukarıdan aşağıya (*top-down*) ve aşağıdan yukarıya (*bottom-up*). İlk yol, devlete ait işletmelerin zorunlu özelleştirilmesinden oluşurken, diğeri ekonomik yapının, yeni şirketlerin kurulması ve var olan özel şirketlerin de gelişmesinin teşvik edilmesi yoluyla yeniden şekillendirilmesini gerektirmektedir (Papava, 2005: 87).

Mevcut bilgi stoğu ile sınırlandırılmış olan organizasyon, bu bilgileri onları rutinlerin dışına çıkaracak birtakım olaylar olana kadar benzer rutinler içerisinde işlemektedir. Murrell (1992: 39) kapitalist ekonomilerde böylesi üç mekanizma olduğunu ifade etmektedir. Bunlardan biri, yeni organizasyonların bir türünün oluşturulacağı giriş sürecidir. Bu süreç, etkin bir organizasyonel yapının oluşmasına etki edecektir. İkinci mekanizma, devralmaların, birleşmelerin ve iflasların olduğu

süreçtir. Bu süreç de etkin olmayan organizasyonların ortadan kalkmasına neden olacaktır. Sonuncusu ise, piyasaya yönelik kaynak dağıtım fonksiyonudur ve bu yolla da, kaynaklar etkin olmayan organizasyonlardan etkili olan organizasyonlara doğru yeniden dağıtılmış olacaktır.

Geçiş sürecindeki reformlar için savunduğu reçete evrimci yaklaşım çerçevesinde olan Murrell, (1995: 165) herhangi bir başarılı sistemin merkezindeki kurumsal yapının aşamalı (*gradualist*) bir şekilde ortaya çıkarılması gerektiğini öne sürmektedir. Çünkü O'na göre işletmeler, sadece küçük miktarda kurumsal değişime maruz kaldığında etkinlikte önemli bir kayıp olmaksızın yeni rutinler geliştirebilmektedir. Böylelikle, daha sonra ayrıntılı olarak incelenecek olan geçiş stratejilerinden aşamalı geçiş, evrimci bir model kullanılarak bir anlamda mantıksal bir çerçeveye oturtulmaktadır.

Evrimsel yaklaşım için önemli bir araç olan “rutin” kavramı, radikal bir strateji olarak değerlendirilebilecek “ani geçiş” (şok terapi) ya da “*big-bang*”i desteklemek için de kullanılmaktadır. Aşamalı stratejiye alternatif olan bu yaklaşımda, reformları ilerletecek gerekli güvenilirliğe sahip bir ortam oluşturulması için, geçmişteki uygulamalardan radikal bir ayrılığa ihtiyaç vardır. Dolayısıyla reform önlemleri tek bir seferde ve köklü olmalıdır. Böyle bir yaklaşımın gerekçesi de, reform sürecinin başlangıçta oldukça güç olması nedeniyle, işletmelerin gerekli düzenlemeleri yapmaktan ziyade, kendilerini daha fazla güvende hissettikleri geçmişin rutinlerine geri dönme teşebbüsleridir ki, bu da reform sürecini olumsuz etkileyecektir (Lipton ve Sachs, 1990: 77-79). Bu nedenle, geçişin aşamalı olması gerektiğini savunanlar, daha ziyade açık uçlu bir süreç olarak gördükleri değişim sürecini, “geçiş” (*transition*) yerine “dönüşüm” (*transformation*) olarak adlandırmışlardır, ani geçiş taraftarları ise pür piyasaya geçişi savunmakta ve süreci “geçiş” kavramıyla ifade etmeyi daha uygun bulmaktadırlar.

Yeni kurumsal iktisadın geçiş sürecine uygulanmasında ileri sürülen yaklaşımlardan bir diğeri olan “kurumsal düzenleme”, en iyi “**mülkiyet hakları**” ve “**işlem maliyetleri**” teorileriyle temsil edilmektedir. Geçiş ekonomilerinin karşılaştığı özel sorunlara uygulanan geniş bir mülkiyet hakları literatürü vardır ve bu literatür mülkiyet haklarının; a) genel olarak sosyalizm ve post-sosyalist geçişe uygulanmasını, b) Orta ve Doğu Avrupa ile eski SSCB’deki geçiş ekonomilerinin karşılaştığı sorunlara uygulanmasını ve c) Çin ekonomisinin karşılaştığı problemlere uygulanmasını kapsamaktadır (Smyth, 1998: 364).

Coase’un adıyla anılan mülkiyet hakları teorisi, piyasanın başarısızlığı teorisine karşı geliştirilen kamunun başarısızlığı teorisi içinde yer alan ve dışsallıklar, bölünemezlik, eksik bilgi gibi nedenlerle ortaya çıkan piyasa başarısızlıklarının mülkiyet haklarının tanımlanmasıyla ortadan kalkacağını ileri sürmektedir (Ölmezogulları, 1999: 124). Mülkiyet hakları literatürü yoluyla oluşan temel çıkarım, bir piyasa ekonomisini teşvik etmeye niyetli hükümetlerin etkili bir yasal sistemi oluşturması gerekliliğidir. Bu yasal sistem içerisinde mülkiyet hakları açık ve net olarak tanımlanmalı, güvenli ve serbestçe devredilebilir olmalıdır. Mülkiyet hakları teorisinin savunucularından Cooter da (1987’den akt.: Smyth, 1998: 364), yasama organının mülkiyet ve sözleşmeye dayalı hakları açık bir şekilde tanımlaması ve yasal sistemin bu hakları uygulamaya koymasının gerekliliğine işaret etmektedir.

Mülkiyet hakları teorisinin geçiş ekonomilerine uygulanmasında beklenilenin ötesinde zorluklarla karşılaşmıştır. Örneğin; Çek Cumhuriyeti'ndeki reformlar ve daha düşük ölçüde olmak üzere Polonya ve Rusya'dakiler, devletin izole edildiği, piyasanın kabul edilebilir yeni düzenlemeleri temin etmede ve boşluğu doldurmada güvenilir olacağı fikrinde öncü rolü üstlenmişlerdir. Lipton ve Sachs (1990), geçişi devletten piyasaya kesintisiz bir süreç olarak tanımlamışlardır. Kornai de, (1990) başlarda reformların bir yıl gibi kısa bir süre içerisinde uygulamaya konulabileceğini düşünmüştür. Fakat yaşanan tecrübe, reformların başlangıçta düşünülen çok daha uzun bir zaman alacağını göstermiştir. Problem, bilhassa özelleştirme sürecinin, dolayısıyla da mülkiyet haklarının karmaşıklığına dayanmaktadır. Bu süreçte mevcut olanla ideal olan arasında uyumu bozan birtakım engeller ortaya çıkmıştır. Bir örnek vermek gerekirse; özellikle Rusya'da yaygın olarak karşılaşılan, işletme çalışanlarına ya da diğer bir ifadeyle içeridekilere (*insider*) satış yöntemiyle yapılan özelleştirmeler genellikle içeridekilerin kontrolü ele geçirmesiyle sonuçlanmıştır. Doğal olarak bu durum beraberinde birtakım zorlukları da getirmiştir. Her şeyden önce, içeridekilerin kontrolü, özelleştirme sürecinde rekabeti azaltmış ve işletmenin yeniden yapılanmasını engellemiştir. Ayrıca, içeridekilerin hedefleri çoğu kez, şirketin büyük çıkarlarıyla örtüşmemektedir (Nutti, 1997: 127). Özellikle Rusya'da, sıklıkla rastlanan bir başka durum da, bu tarz özelleştirilen şirketlerde bir dizi yolsuzlukların saptanmasıdır. Oysa geçiş ekonomilerinde özelleştirmenin temel gerekçesi, rekabete dayalı bir piyasa ekonomisinin oluşturulması ve ekonominin yeniden yapılanmasıdır. Bu ve benzeri durumlar, en azından kısa dönemde, görece olarak güçsüz kalabilen mülkiyet haklarına odaklanmaktan ziyade, daha geniş anlamda bir piyasa kültürünün oluşturulması gerekliliği yönündeki inancı artırmıştır. Bu anlamda Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin Baltık Cumhuriyetleri de dahil, eski SSCB ekonomilerinden daha şanslı oldukları söylenebilecektir. Çünkü sözkonusu ülkeler, eski SSCB ülkelerine kıyasla, piyasa ekonomisine her zaman çok daha yakın olmuşlardır. Üstelik günümüzde bu ülkelere birçoğunun AB'ye üye oldukları gözönüne alınırsa, bu durum daha iyi anlaşılabilir.

Yang (1994) reforma yönelik mülkiyet hakları yaklaşımı ile ilgili temel problemi, güçlü bir mülkiyet hakları yapısının gelişebilmesinden önce, istikrarlı bir piyasa ve kural geleneği periyodunun olmamasına bağlamaktadır. Fakat Yang, uygun piyasa geleneği inşa etmenin zaman alacağı sonucuna varmıştır. Kurallar ani olarak değiştirilebilirken, bu kurallar setine meşruluk sağlayan informal normlar genellikle tedrici (aşamalı) olarak değişmektedir. Netice olarak geçiş süreci, yeni piyasa kurallarının ortaya çıkmasının gerektiği yerde aşamalı bir süreç olacaktır.

Geçiş ekonomilerinin bir çoğunda uygulanan ve IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşlar tarafından da tavsiye edilen "şok terapi" ya da "*big-bang*" tarzı stratejilerin altında yatan temel düşünce aslında piyasa düzeninin otomatik olarak, kendiliğinden ortaya çıkabileceği fikridir. Oysa yaşanan tecrübeler bunun gerçekleşmediğini göstermektedir. Aslında geçiş ekonomilerine ilişkin farklı deneyimler, bu anlamda Karl Polanyi'nin *Büyük Dönüşüm*'ünü de yeniden tartışma gündemine taşımıştır. *Büyük Dönüşüm*'ün yazarı Polanyi'nin (2000: 21) ifadesiyle, "*laissez-faire'in hiçbir doğal yanı yoktu; işler oluruna bırakılmış olsa, serbest piyasalar hiçbir zaman ortaya çıkamazdı*". Piyasa sisteminin kendiliğinden oluşamayacağını savunan Polanyi'ye göre ekonomi, kıt kaynakların sınırsız istekleri karşılamak üzere alternatif kullanımları arasında dağıtılmasıyla ilgili faaliyet değil, insan tarafından kurulmuş bir "süreç"tir. Dolayısıyla insan davranışlarını belirleyen de toplumu oluşturan kurumlar bütünüdür. Büyük Dönüşüm'ün, kapitalist sistemin

rakibi olan sosyalizmin en güçlü kalelerinden birinin yıkıldığı bir dönemde gündeme gelmesi de ayrıca vurgulanması gereken bir noktadır.

Mülkiyet hakları teorisinin geçiş ekonomilerine uygulanmasına ilişkin olarak Williamson'ın (1990: 61-71) karşılaştırmalı sözleşme perspektifi çerçevesindeki tartışmaları da belirtmek gerekir. Williamson, piyasa kültürünün henüz ortaya çıktığı bir ara geçiş dönemini açıklamaya dönük mülkiyet hakları yaklaşımının, piyasa ve piyasa dışı kurumların potansiyel olarak önemli rolünü kabul etmede başarısız olduğunu ifade etmiş ve özellikle vurguyu piyasa dışı kurumlara yapmıştır. Williamson'ın piyasa dışı kurumlara atfettiği önem, yoğunlaşmanın bizzatı bir piyasa ekonomisi inşa etmekten ziyade, kurumları inşa etme üzerinde olması gerektiğini ifade eden daha geniş bir perspektif sunmaktadır. Bunun anlamı, piyasa ekonomisinin inşa edilebilmesi için öncelikle güçlü bir yasal (hukuki) çatının oluşturulması gerektiğidir. Bu açıdan bakıldığında, Williamson perspektifinin, piyasa ekonomilerine geçiş sürecindeki ülkeler için Coase'un mülkiyet hakları yaklaşımından çok daha uygun olduğu düşünülmektedir.

1937 yılında yazdığı "Firmanın Doğası" (The Nature of the Firm) adlı çalışmasıyla işlem maliyetleri ile ilgili teorik çalışmaların temelini atan Coase'a göre, üretim ve tüketimde ortaya çıkan dışsallıkların olumsuz etkileri, devlet müdahalesi ile değil, yine piyasa tarafından ortadan kaldırılacaktır (Ölmezoğulları, 1999: 128). Bunu sağlayacak olan mekanizma da, taraflar arasındaki müzakere (pazarlık) ve uzlaşmadır. Coase, işlem maliyetlerine yaptığı vurgu ile pazarlık olanaklarının mevcut olduğu bir ortamda devletin vergi ve mali yardım benzeri araçlarla müdahalesinin bir maliyeti olduğunu ve bu maliyetin beklenen faydayı aşabileceğini savunmuştur (Savaş, 2000: 846). Coase, firmayı piyasadan farklı olarak üretimi koordine etmenin alternatif yöntemi şeklinde ele alarak, firma ve piyasa maliyeti arasında ayrıma gitmiş ve yeni firma teorisinin de öncülüğünü yapmıştır. İşlem maliyetlerini fiyat mekanizmasının işletilmesi ile ilgili maliyetler olarak tanımlayan Coase, firma şeklinde organizasyonların ortaya çıkış nedenini de bu işlem maliyetleri ile ilişkilendirmiştir (Yılmaz, 2002: 160-161).

Oliver E. Williamson (1990), Coase'un yapmış olduğu firma ve piyasa ayrımına sadık kalarak, Coase'un çalışmasını daha işlevsel hale getirmiştir. Williamson, piyasa işlemlerinin maliyetini açıklarken, beşeri faktörlere dayanan iki temel varsayımda bulunmaktadır. Bunlardan birincisi; bireylerin fırsatçı veya kurnazlık peşinde koşan kişisel çıkarla hareket etmesi, ikincisi de; ekonomik birimlerin sınırlı rasyonaliteye sahip olmalarıdır. Bu iki temel varsayım, ekonomik birimlerin çoğunlukla, aldatma, gizleme ve yanıltmaya yönelik tarzlarda bilgiyi ifşa ettiğini ileri sürmektedir. Bunun en doğal sonucu da, bilginin asimetrik olarak dağılması ve maliyetli olmasıdır. Williamson, piyasa ve firma şeklinde iki ayrı organizasyon şeklinin ortaya çıkma nedenini açıklarken, işlemlerin farklı boyutlara sahip olduğunu gösteren üç temel varsayıma dayanmaktadır: 1) İşlemlerin sıklık derecesi ve dolayısıyla maliyetlerin oluşma sıklığı, 2) işlemlerin maruz kaldığı belirsizliğin türü ve derecesi 3) Varlık (aktif) özgüllüğü, yani bir varlığın (aktifin) farklı kullanımlara yeniden kaydırılabilme derecesidir.

Karşılaştırmalı sözleşme yaklaşımı geçiş ekonomilerine uygulandığında, Wiliamson, mülkiyet hakları literatürünün ağırlığının sınırlı olduğunu savunmaktadır. O'na göre, önemli olan sorun - özellikle de piyasa ekonomisinin oluşturulmaya çalışıldığı geçiş ekonomilerinde - özel mülkiyet haklarının var olup olmaması değil, güvenli olma

derecesidir. Çünkü mülkiyet hakları North'un ifadesiyle “*oyunun kuralları*” ise, ancak oyuncunun oyuna bağlılığının güvenilir olması durumunda işleyecektir. Fırsatçı ekonomik birimler, şayet verilen taahhütlerin güvenilirliği yoksa sorumlu davranmayacaklardır. Mesela, kamulaştırma riskinin yüksek olduğu yerlerde varlık özgüllüğü problemleri daha belirgin şekilde ortaya çıkacak ve bu da özel yatırımları caydıracaktır. Özellikle de bireysel hakların yasal olarak korunması yönünde hiç tecrübesi olmayan ya da çok sınırlı bir tecrübeye sahip ülkelerde mülkiyet hakları ile ilgili yasal düzenlemeler, devletin mülkiyete el koyması ya da vergi ve benzeri yollarla yatırımcı kazançlarını etkilemesi yoluyla bulandırılarak, mülkiyet haklarının ihlal edilmesi durumunda bu ihlallerin tazmini de aratan işlem maliyetleri ile birlikte zorlaşacaktır. Bu nedenle, Williamson için temel mesele, öncelikle fiili yasal hakların güvenliğidir. Ayrıca devlet otoritesine karşı bireysel ve toplumsal özgürlükleri koruma yönünde politik güce sınırlamalar getirecek bir yasal yapılanma, sadece politik gücün niteliğini değiştirmeyecek, aynı zamanda politik bir güvenilirlik işareti olarak seçmenler üzerinde bir güven oluşturarak, reformlar için son derece önemli olan politik desteği güçlendirecektir (Williamson, 1990: 61-71). Bunun tersine, birçok politikayı kendi mülkiyet haklarını kullanma yoluyla yürüten devlet, güvenilir taahhüdün oluşumunu olumsuz etkileyecek ve böylece ekonomi politikasının izlenmesinde keyfiliğin derecesi da artacaktır (Rapaczynski, 1996).

Yeni kurumsal iktisadın geçiş ekonomilerine uygulanması tartışmalarında, kayda değer bir yere sahip bir teori de, “**Kamu Tercihi Teorisi**” (*Theory of Public Choice*) veya “**Yeni Politik Ekonomi**”dir (*New Political Economy*). Geçişin, ekonomik ve politik boyutu, birlikte dikkate alındığında, ekonomik ve politik özgürlükler arasındaki karşılıklı ilişki, piyasa ekonomisine yönelik geçiş sürecini etkileyen unsurların politik faktörler yoluyla anlaşılmasına olanak sağlamaktadır. Bu da, Kamu Tercihi Teorisi'nin bu sürece uygulanabilirliğini cazip hale getirmektedir (Papava, 2005). Bu teorinin gelişimine katkıda bulunan iktisatçı James Buchanan sözkonusu teoriyi şöyle tanımlamaktadır (Aktan, 2004: 81):

Kamu Tercihi Teorisi, esas olarak ekonomi teorisinde oldukça ayrıntılı analizler için geliştirilmiş araç ve metodları almakta ve bunları politik sürece ve kamu sektörüne uygulamaktadır. Kamu tercihi, siyasal karar alma sürecinde rol alan kimselerin; örneğin, seçmenlerin, politikacıların ve bürokratların davranışlarını gözlemlediğimiz veya gözlemleyeceğimiz sonuçların bileşimi ile ilişkilendirmeye çalışmaktadır

Yeni oluşan piyasalarda, başlangıç koşulları ve geçiş şokunun getirdiği istikrarsızlıktan ayrı olarak, piyasa ekonomilerindekine benzer başarısızlıkların yaşanması ve geçiş sürecinin politik faktörlerden çok fazla etkilenmesi nedeniyle, bu sürecin mantığını analiz etmek için ilgi, Kamu Tercihi Teorisi'ne yönelmiştir. Bu teori kullanılarak, geçiş ekonomilerindeki politik süreç, ekonomik problemlerin analizine entegre edilmiştir. Bu bağlamda, geçiş ekonomilerine uygulanan Kamu Tercihi Teorisi veya Politik İktisat, normatif ve pozitif politik iktisat olarak iki temelde yürütülmektedir. Geçiş ekonomilerine uygulanan yönüyle normatif politik iktisat, politik kısıtlamalara konu olan reformcuların karar alma problemlerine odaklanmaktadır. Reformcular, iki tip politik kısıtlamayla karşı karşıyadırlar. Bunlardan ilki; *ex-ante* politik kısıtlamalar olarak adlandırılan uygulanabilirlik kısıtlamalarıdır. Bu tip kısıtlamalar, karar almayı ya da alınan kararların uygulanmasını engelleyebilmektedir. İkinci tip politik kısıtlama ise, *ex-post* politik kısıtlamalardır ve reformlar uygulamaya koyulduktan ve sonuçları gözlenmeye başladıktan sonraki ortaya çıkabilecek ani ve sert tepkilere ve reformların geri tepmesine ilişkindir. Reformlar uygulamaya koyulduğunda geriye dönüş çok maliyetli olabileceğinden, bu ters tepki reform üzerindeki *ex-ante* kısıtlamaları

artırırken, *ex-post* kısıtlamaları azaltacaktır. Aslında bu iki tip kısıtlamanın altında yatan temel unsur bireysel ve toplam düzeyde mevcut olan belirsizliktir. Bireysel belirsizlik, reformlardan kazançlı çıkacaklarla kaybedecek olanların belirsiz olması durumunda ortaya çıkmaktadır. Toplam belirsizlik ise, reform programlarının ekonomi genelindeki etkilerinin belirsiz olması anlamına gelmektedir. Dolayısıyla, reformların uygulamaya konması için, politik kısıtlamaları gevşetecek dört olası strateji vardır (Roland, 2001: 4-5):

- 1) Kaybedenlere yönelik telafi edici transferleri mümkün kılacak reform paketlerinin hazırlanması,
- 2) Reformlara karşı olumsuz tepkiyi azaltmak için kısmi reformların yapılması,
- 3) Telafi edici transferlere yönelik bir taahhüdü güvenilir hale getirecek kurumların oluşturulması,
- 4) Reformu daha çekici kılmak için mevcut durumun (statüko) bozulmasının beklenmesi.

Kamu Tercihi Teorisi ya da Politik iktisat'ın geçiş ekonomilerine uygulanmasında esas alınan pozitif politik iktisat ise, çıkar gruplarının çatışmasını analiz etmektedir. Diğer bir ifadeyle pozitif politik iktisat, rant-kollama faaliyetinin kapsamındaki farklılıkları ve özel çıkar gruplarının düzenleyici organları nasıl etkili bir şekilde ele geçirdiğine yönelik açıklamalar getirmeye çalışmaktadır. Örneğin, rant kollamanın etki ve derecesini araştırırken, gerekli çözümlemeleri, etkin bir veto gücüne sahip aktörlerin sayısı, güçler ayrımının derecesi, politik rejimin başkanlık mı yoksa parlamenter sistem mi olduğu, yasama organının yapısı gibi kurumların yapısı içinde bulunmaktadır (Roland, 2001: 10-11).

Kamu Tercihi Teorisyenlerine göre, çıkar gruplarının düzenleyici organları ele geçirmesi yoluyla birtakım imtiyazlar elde etmeleri ve rant kollama gibi sorunlar, bizzat sistemin kendisi tarafından yaratıldığı için, anayasal, yasal ve kurumsal çerçevenin bu sorunlara yol açmayacak şekilde ya da en azından bu sorunları azaltacak biçimde yeniden düzenlenmesi gerekmektedir (Ölmezogulları, 1999: 127). Böylelikle Kamu Tercihi Teorisi Kapsamında "Anayasal İktisat" da geçiş ekonomilerine yönelik bir uygulama alanı kazanmaktadır.

4. Sonuç

Merkezi planlamaya dayalı bir ekonomik sistemden, ani ve şok edici bir hızda bu sistemle taban tabana zıt bambaşka bir sisteme evrilen ekonomilerde yaşanan dönüşüm sürecini analiz etmeye çalışmak, sürecin bizzat kendisinin karmaşıklığı ve büyüklüğü düşünüldüğünde son derece zordur. Geçiş sürecinin başlangıcında çok daha yoğun olarak hissedilen bu zorluk, akademik çalışmalarda da kendini göstermiş ve sistem dönüşümünün iktisadi analizi daha ziyade neoklasik iktisadın mevcut alet kutusu kullanılarak aşılmaya çalışılmıştır. Oysa yerleşik paradigmanın bu benzersiz dönüşüm sürecini açıklamada en önemli eksikliği, aynı zamanda yeni kurumsal iktisadın ortaya çıkışına da öncülük eden ve "kurumlar"ı analiz dışı bırakan eksikliğidir. Çünkü geçiş süreci her şeyden önce kurumsal yapının kökten değişimini içerir. Bu gerçek, 90'lı yılların ortalarından itibaren yeni kurumsal iktisadın gelişimine yeniden ivme kazandırırken, aynı zamanda bu alanda yürütülen akademik çalışmalar için de çok önemli bir laboratuvar sağlamıştır.

Sonuç olarak, bileşimindeki çok kapsamlı alanla disiplinlerarası bir karaktere sahip kurumsal perspektifin geçiş ekonomilerine uygulanması, genel yaklaşımlar

sunmakla birlikte, özellikle yerleşik iktisadın kurumsal analiz boşluğunun doldurulması açısından son derece önemli ve gereklidir. Kendi içinde de farklı yaklaşımlara sahip bu akım, hem geçiş sürecinde karşılaşılan problemlere dönük tatmin edici çözümler getirmek, hem de geçişe yönelik alternatif modellerin geliştirilmesine zemin hazırlamak anlamında oldukça değerlidir.

Referanslar

- AKTAN, C.C. (2004). *Yeni iktisat okulları*. Ankara: Seçkin Yayınları.
- ARTHUS, G. (2001). Transitional economies and the myth of democracy and the free market: american dominance in the world economic system. *International Manas University Conference In Economics*. Kırgızistan.
- BANARJEE, A.V., GHATAK, M. (2005). Symposium on institutions and economic performance. *Economics of Transitions*, 13(3).
- COASE, R. (1992). The institutional structure of production. *American Economic Review*, 83(4), 713-719. ss.
- COOTER, R. (1987). Coase theorem. *New Palgrave Dictionary*. Vol. (1) London: MacMillan.
- DAVIS, L. ve NORTH, D. (1971). *Institutional change and American economic growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DE HAAN, J., S. LUNDSTRÖM ve J.-E. STURM (2006). Market-oriented institutions and policies and economic growth: a critical survey. *Journal of Economic Surveys*, 20 (2).
- EGELİ, H.A., ve EMSEN, Ö.S. (2002). Geçiş ekonomilerinin makroekonomik performansları ve Kırgızistan üzerine bir değerlendirme. *Küreselleşme ve Geçiş Ekonomileri Uluslararası Sempozyumu*. Bişkek-Kırgızistan: Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi Yayınları.
- GÖKTEN, K. (2006). İktisatta evrim düşüncesi ve evrimci iktisadın teknolojiye yaklaşımı. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, (11)
- HODGSON, G., M. (2006). Institutions, recessions and recovery in the transitional economies. *Journal of Economic Issues*, XL(4)
- IMF. (2000). *World Economic and Financial Surveys*.
- KAZGAN, G. (2005). *Küreselleşme ve ulus-devlet yeni ekonomik düzen*. 4. bs., İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları
- KOLODKO, G., W. (1998). Ten years of postsocialist transition: the lessons for policy reforms. *The World Bank Development Research Group*
- KORNAL, J. (1990). *The road to a free economy*. New York: Norton.
- LIPTON, D. ve SACHS, J. (1990). Creating a market economy in eastern europe: the case of Poland. *Brookings Papers on Economic Activity*, (1).
- MARANGOS, J. (2006). Was market socialism a feasible alternative for transition economies?. *International Journal of Political Economy*, 35(3).
- MURRELL, P. (1992). Evolutionary and radical approaches to economic reform. *Economics of Planning*, (25)
- MURRELL, P. (1995). The transition according to Cambridge, mass. *Journal of Economic Literature*, (33).
- NORTH, D.C. (2002). *Kurumlar, kurumsal değişim ve ekonomik performans*. (Çev.: G. Ç. GÜVEN). İstanbul: Sabancı Yayınları.
- NUTI, M.D. (1997). Employeeism: corporate governance and employee share ownership in transitional economies. BLEJER, M., I. ve SKREB, M. (ed.), *Macroeconomic Stabilization in Transition Economies*. UK: Cambridge University Press.
- ÖLMEZOĞULLARI, N. (1999). *Ekonomik sistemler ve küreselleşen kapitalizm*. Gözden Geçirilmiş-Genişletilmiş 3.bs., Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.
- ÖZVEREN, E. (2007). Kurumsal iktisat: aralanan karakteri. E. ÖZVEREN (der.), *Kurumsal iktisat*. İstanbul: İmge Kitabevi, 15-43. ss.
- PAPAVA, V. (2005). On the theory of post-communist economic transition to market. *International Journal of Social Economics*, 32(1/2).

- POLANYI, K. (1957). The economy as instituted process. K. POLANYI, C. ARENSBERG ve H. PEARSON (der.), *Trade and market in the early empires*. New York: Free Press.
- POLANYI, K. (2000). *Büyük dönüşüm: çağımızın sosyal ve ekonomik kökenleri*. (Çev: A. BUĞRA). İstanbul: İletişim Yayınları.
- RAPACZYNSKI, A. (1996). The roles of the state and the market in establishing property rights. *Journal of Economic Perspectives*. (10).
- REDEK, T. ve SUSJAN, A. (2005) The impact of institutions on economic growth: the case of transition economies. *Journal of Economic Issues*, xxxix(4).
- RODRIK, D. (2006). Goodbye washington consensus, hello washington confusion? a review of the world bank's economic growth in the 1990's: learning from a decade of reform. *Journal of Economic Literature*. XLIV.
- ROLAND, G. (2001). Ten years after...transition and economics. *IMF Staff Papers*. 48.
- RUTHERFORD, M. (2001). Institutional Economics: Then and Now. *Journal of Economic Perspectives*, 15(3).
- SAMUELS, W., J. (1988). Introduction. W. J. SAMUELS (der.), *Institutional economics*. c. I, Aldershot: Edward Elgar.
- SAVAŞ, V. (2000). *İktisatın tarihi*. 4. bs., Ankara: Siyasal Kitabevi
- SEYİDOĞLU, H. (2003). Uluslararası mali krizler, IMF politikaları, az gelişmiş ülkeler, Türkiye ve dönüşüm ekonomileri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 4 (2), 141-156. ss.
- SMYTH, R. (1998). New institutional economics in the post-socialist transformation debate. *Journal of Economic Surveys*, 12(4)
- STERN, N. (1996). The transition in eastern europe and the former soviet union: some strategic lessons from the experience of 25 countries over six years. *EBRD Working Paper*, (18).
- ŞENALP, M., G. (2007). Dünden bugüne kurumsal iktisat. E. ÖZVEREN (der.), *Kurumsal iktisat*. İstanbul: İmge Kitabevi, 45-92. ss.
- UĞUR, M. (2011). Kurumsal kalite ve ekonomik performans: iktisadın yeniden siyasalaşması mı?. *İktisat ve Toplum Dergisi*. 1 (9), 36-41. ss.
- UZUN, A. (2001). Yeni iktisat tarihi akımı ve iktisat tarihi yazımına katkıları. *Cumhuriyet Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(1).
- VEBLEN, T. (1898). Why is economics not an evolutionary science?. *Quarterly Journal of Economics*. 12 (4).
- WILLIAMSON, O. (1990). A comparison of alternative approaches to economic organisation. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. (146)
- YANG, X. (1994). A theory of the socialist economic system and differences between the economic reforms in China and Russia. *Monash University Departmental Seminar Series*. 12/(4).
- YILMAZ, F. (2002). Güç ilişkileri ve firma teorisi, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 57(1).
- YILMAZ, F. (2007). Avrupa'da kurumsal iktisat: G. M. Hodgson Örneği. E. ÖZVEREN (der.), *Kurumsal iktisat*. İstanbul: İmge Kitabevi, 93-142. ss.
- ZWEYNERT, J. ve GOLDSCHMIDT, N. (2006). the two transitions in central and eastern europe as process of institutional transplantation. *Journal of Economic Issues*, XL/(4)